

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka penulis menarik beberapa kesimpulan mengenai peranan penetapan harga yang ditetapkan kepada konsumen terhadap kepuasan konsumen di PD.SCORPIO, sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis perhitungan statistik mengenai koefisien korelasi dengan metode rank spearman, maka diperoleh bahwa adanya suatu hubungan yang kuat antara penetapan harga yang ditetapkan kepada konsumen terhadap kepuasan konsumen di PD.SCORPIO yang dibuktikan dengan hasil dari perhitungan korelasi tersebut, yaitu 0.71. Sedangkan dari hasil perhitungan koefisien determinasi diperoleh 50.41 % yang berarti menunjukkan adanya pengaruh penetapan harga yang ditetapkan kepada konsumen terhadap kepuasan konsumen di PD.SCORPIO.
2. Untuk memenuhi kepuasan para pelanggannya, maka PD.SCORPIO memberikan diskon dan potongan harga untuk pembelian produk baru dan penukaran produk lama dengan yang baru.

3. Selain itu untuk juga memuaskan konsumen PD.SCORPIO juga memberikan layanan instalasi gratis untuk produk-produk yang dibeli di PD.SCORPIO.

## **5.2 Saran**

1. Mengingat peranan penetapan harga yang ditetapkan oleh perusahaan terhadap kepuasan pelanggan, maka perlu melakukan survey kembali harga yang ditetapkan karena harga tidaklah stabil oleh karena itu perusahaan harus lebih sering melakukan survei harga.
2. Untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, maka perlu diadakannya evaluasi ulang terhadap unsur-unsur harga yang penting atau sangat penting bagi konsumen. Sehingga ada pengertian dan pemahaman pihak perusahaan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen.
3. Dalam menangani keluhan dan saran konsumen kepada perusahaan, harus diperhatikan dengan seksama karena hal ini merupakan modal perusahaan dalam meningkatkan kepercayaan dan kesetiaan pelanggan, perusahaan biasanya menyediakan kotak saran untuk mengetahui tanggapan konsumennya terhadap kepuasan yang didapat dari harga yang sudah ditetapkan oleh perusahaan kepada konsumen.

